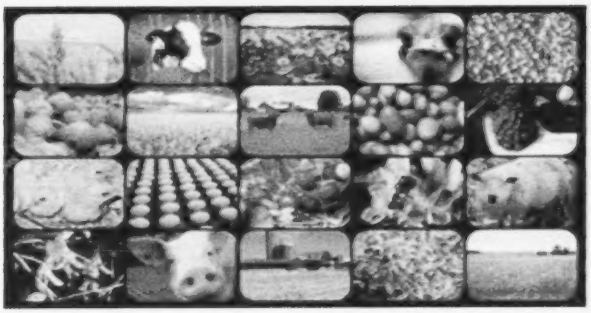
N° 95-640-X au catalogue

L'innovation comme facteur de croissance dans le secteur agricole



Date de diffusion : le 21 juin 2017

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- Service de renseignements statistiques 1-800-263-1136
- Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants 1-800-363-7629
- Télécopieur 1-514-283-9350

Programme des services de dépôt

- Service de renseignements 1-800-635-7943
- Télécopieur 1-800-565-7757

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « Normes de service à la clientèle ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Signes conventionnels dans les tableaux

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2017

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada.

Une version HTML **est aussi disponible.**

This publication is also available in English.

L'innovation comme facteur de croissance dans le secteur agricole

L'agriculture est un secteur d'activité de plus en plus complexe. À mesure que le secteur agricole continue d'évoluer, les exploitations agricoles adaptent leur modèle d'entreprise afin de saisir de nouvelles occasions d'affaires sur le marché. L'innovation au chapitre des stratégies de commercialisation, des processus et des offres de produits permet aux exploitations agricoles de tirer profit de nouvelles sources de revenus et de réduire leurs coûts.

Alors que les marchés traditionnels continuent de dominer dans le secteur, les exploitations agricoles adaptent leurs stratégies de commercialisation en adoptant des pratiques telles que la vente directe et la certification biologique. Pour être plus novateurs, les exploitants agricoles utilisent les données, les technologies, l'équipement et les pratiques pour améliorer l'efficience de leurs exploitations et optimiser leurs profits. Le nombre d'outils à la disposition des exploitants agricoles au chapitre de la prise de décisions et de la production s'accroît à mesure que des progrès technologiques voient le jour dans le secteur. Les technologies qui reposent sur des données telles que le système mondial de localisation (GPS) et la cartographie des sols au moyen de systèmes d'information géographique (SIG), permettent aux exploitations agricoles d'accroître la précision et l'exactitude de l'ensemencement, de la récolte et de l'épandage d'intrants. Parallèlement, les technologies dans les secteurs des cultures de serre et du bétail font progresser rapidement le domaine de l'automatisation agricole.

De la ferme à la table : éliminer les intervenants intermédiaires

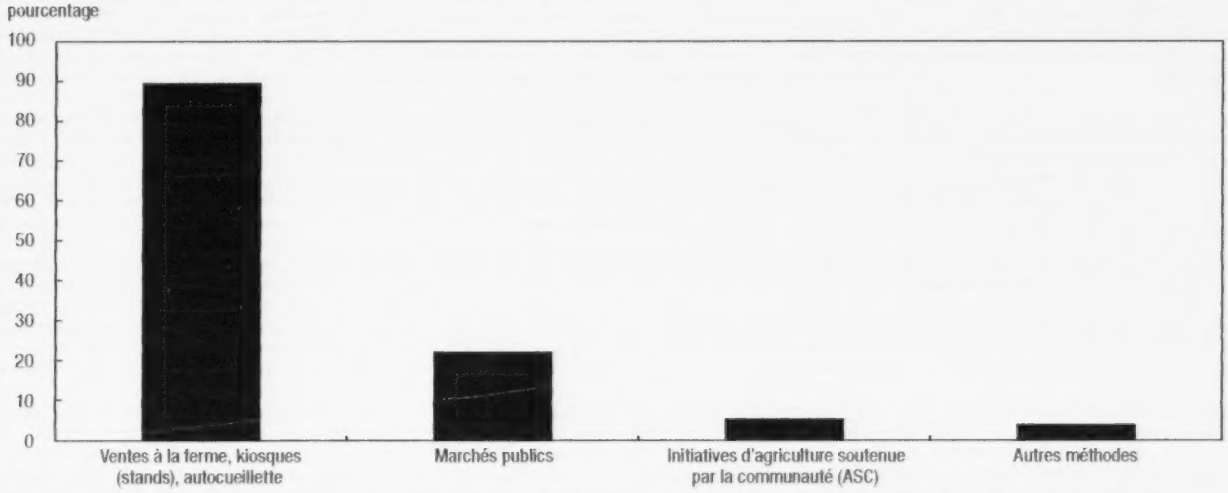
Les exploitants agricoles ont toujours eu à déterminer la meilleure façon de commercialiser leurs produits. Ils misent sur l'intégration, les économies d'échelle et la concentration des produits pour bâtir leurs canaux de commercialisation en collaborant avec les sous-traitants, les installations d'entreposage et les usines de traitement. Bien que ces pratiques continuent de constituer l'épine dorsale de l'accès aux marchés agricoles, certaines exploitations agricoles explorent différents types de marchés. La vente directe, qui permet aux exploitants agricoles d'interagir directement avec les consommateurs, est une pratique qui a été mesurée dans le cadre du Recensement de l'agriculture de 2016.

Qu'est-ce que la vente directe?

La vente directe est la pratique qu'utilisent les exploitations agricoles pour vendre des produits agricoles directement aux consommateurs pour la consommation humaine. Les exploitations agricoles peuvent vendre des produits non transformés tels que des fruits, des légumes, des coupes de viande, de la volaille, des œufs, du sirop d'érable et du miel, ou des produits à valeur ajoutée comme des gelées, des saucisses, du vin et du fromage. Plusieurs méthodes sont à la disposition des exploitants agricoles pour vendre directement des produits aux consommateurs, dont les ventes à la ferme, les kiosques (stands), l'autocueillette, les marchés publics et les initiatives d'agriculture soutenue par la communauté.

Au Canada, 12,7 % des exploitations agricoles ont déclaré vendre des produits directement aux consommateurs. Parmi les 24 510 exploitations agricoles qui vendaient des produits directement aux consommateurs, 96,1 % vendaient des produits non transformés tels que des fruits et des œufs, tandis que 14,4 % vendaient des produits à valeur ajoutée comme du vin et du fromage. Les méthodes de vente directe les plus souvent déclarées étaient les ventes à la ferme, les kiosques (stands) et l'autocueillette, ces méthodes ayant été utilisées par 89,4 % des exploitations agricoles déclarantes. Les marchés publics ont été mentionnés par 22,0 % des exploitations agricoles qui vendaient des produits directement aux consommateurs, tandis que 5,2 % ont eu recours à des initiatives d'agriculture soutenue par la communauté (ASC) et 3,8 % ont utilisé d'autres méthodes (graphique 1).

Graphique 1
Méthodes de vente directe en pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe, Canada, 2015



Note : Puisque les exploitations agricoles peuvent utiliser plus d'une méthode pour vendre des produits non transformés et à valeur ajoutée, la somme des types de produits ou des méthodes de ventes déclarés peut excéder le nombre total d'exploitations ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe.
Source : Recensement de l'agriculture (3438).

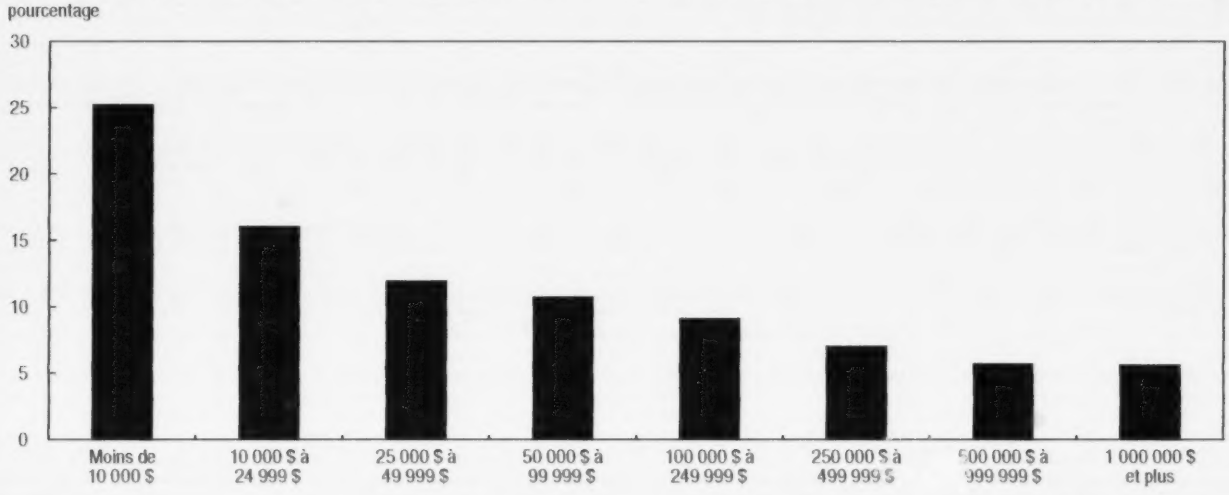
La vente directe permet aux petites exploitations agricoles d'accéder à des marchés à créneaux

La façon dont un exploitant agricole choisit de commercialiser ses produits dépend de multiples facteurs. Dans le cadre de cette décision, un facteur essentiel dont il doit tenir compte est l'échelle de production de l'exploitation. Les grandes exploitations agricoles disposent d'une échelle de production qui leur permet d'accéder à des canaux de commercialisation plus traditionnels en collaborant avec des sous-traitants, des installations d'entreposage et des usines de traitement, ainsi que par des activités d'intégration.

Pour leur part, les exploitants d'exploitations agricoles plus petites ont trouvé d'autres moyens pour accéder aux marchés.

L'un des moyens desquels disposent les petites exploitations agricoles pour joindre les consommateurs est la vente directe. Les ventes médianes des exploitations agricoles qui ont déclaré avoir eu recours à la vente directe s'élevaient à 20 000 $, du fait que les exploitations agricoles ayant des ventes moins élevées vendent plus souvent leurs produits directement aux consommateurs que les exploitations agricoles affichant des ventes plus élevées. Au Canada, 25,2 % des exploitations agricoles ayant déclaré des ventes de moins de 10 000 $ ont déclaré avoir eu recours à la vente directe, comparativement à 5,6 % des exploitations agricoles ayant déclaré des ventes de 1 million de dollars et plus (graphique 2).

Graphique 2
Proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe, selon la catégorie de revenus, Canada, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Les exploitations horticoles sont celles qui ont le plus souvent recours à la vente directe

Le recours à la vente directe variait selon le type d'exploitation agricole. Alors que les producteurs de bovins de boucherie affichaient la plus importante proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe au Canada (12,7 %), ces 3 121 exploitations agricoles représentaient seulement 8,7 % de l'ensemble des producteurs de bovins de boucherie au pays. Le deuxième type d'exploitation agricole utilisant le plus la vente directe était les exploitations productrices de fruits et de noix, qui représentaient 12,1 % (2 967 exploitations agricoles) des exploitations agricoles ayant déclaré avoir utilisé la vente directe. Elles étaient suivies des exploitations productrices d'autres légumes et de melons (en excluant les pommes de terre), lesquelles représentaient 10,4 % (2 552 exploitations agricoles) des exploitations agricoles qui ont déclaré avoir eu recours à la vente directe. Bien que le type d'exploitation agricole soit fondé sur les produits qui génèrent la plus grande partie des ventes de l'exploitation, il se peut que l'exploitant vende d'autres types de produits directement aux consommateurs.

Proportionnellement, les exploitations horticoles étaient les plus susceptibles de déclarer avoir eu recours à la vente directe, et celles qui l'ont fait avaient des revenus inférieurs, en moyenne, à ceux des exploitations semblables n'ayant pas eu recours à la vente directe aux consommateurs.

Les exploitations agricoles de culture mixte de fruits et de légumes sont celles qui ont le plus souvent déclaré avoir eu recours à la vente directe, 79,8 % des exploitations de ce type ayant indiqué avoir eu recours à cette pratique (graphique 3). Ces exploitations sont plus susceptibles d'être des exploitations de culture mixte de fruits et de légumes que des exploitations spécialisées uniquement dans la culture de fruits ou dans celle de légumes. Les ventes moyennes des exploitations de culture mixte de fruits et de légumes qui ont déclaré avoir eu recours à la vente directe étaient de 83 683 $ par année, comparativement à 246 011 $ chez celles qui n'ont pas déclaré y avoir eu recours. Parmi les 590 exploitations de culture mixte de fruits et de légumes qui ont déclaré avoir eu recours à la vente directe en 2015, 99,3 % ont vendu des produits non transformés, tels que des légumes frais, et 20,8 % ont vendu des produits à valeur ajoutée, comme des confitures et des gelées. Parmi les exploitations agricoles qui ont déclaré avoir eu recours à la vente directe, 85,4 % l'ont fait au moyen de ventes à la ferme, de kiosques (stands) ou de l'autocueillette, 43,1 % ont vendu leurs produits dans les marchés publics, 13,1 % ont eu recours à des initiatives d'ASC et 2,5 % ont utilisé d'autres méthodes.

Les exploitations apicoles (élevage d'abeilles) affichaient la deuxième proportion en importance d'exploitations qui ont vendu des produits directement aux consommateurs, 62,8 % de ces exploitations ayant déclaré utiliser cette pratique (graphique 3). Les ventes annuelles moyennes des exploitations apicoles qui ont déclaré avoir eu recours

à la vente directe étaient de 120 736 $, comparativement à 182 882 $ chez celles qui n'ont pas déclaré y avoir eu recours. Sur les 1 303 exploitations apicoles qui ont vendu des produits directement aux consommateurs, 98,1 % ont vendu des produits non transformés, comme du miel, et près de 9 exploitations sur 10 ont eu recours aux ventes à la ferme, aux kiosques (stands) ou à l'autocueillette pour vendre leurs produits.

Les exploitations les moins susceptibles d'avoir eu recours à la vente directe étaient les exploitations productrices d'oléagineux et de céréales. En effet, les exploitations productrices de soya, de maïs, de haricots et de pois secs, de blé, d'oléagineux (à l'exception du soya) et d'autres cultures céréalières affichaient toutes une proportion inférieure à 4,0 % d'exploitations ayant déclaré utiliser la vente directe.

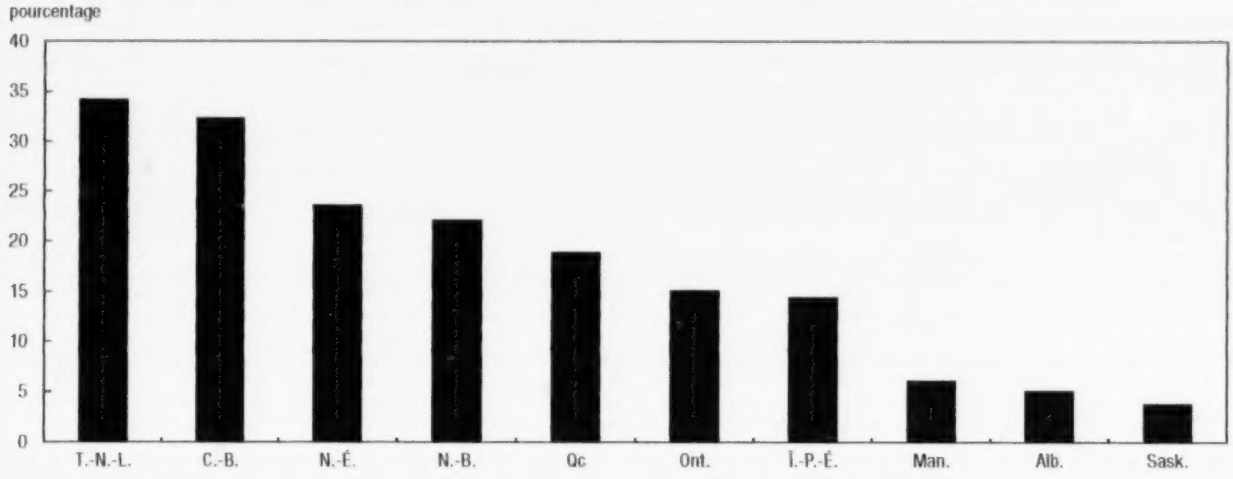
Graphique 3
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe, selon certains types d'exploitations agricoles, Canada, 2015

Source : Recensement de l'agriculture (3438).

La vente directe d'un océan à l'autre

L'Ontario comptait le plus grand nombre d'exploitations agricoles ayant déclaré utiliser la vente directe, soit 7 474 exploitations agricoles, ce qui représente 30,5 % des exploitations agricoles qui ont déclaré avoir recours à cette pratique dans l'ensemble du pays. Toutefois, proportionnellement, la vente directe était plus prévalente dans les provinces qui affichaient les proportions les plus élevées de petites exploitations agricoles. Terre-Neuve-et-Labrador, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, les provinces qui affichaient les proportions les plus élevées d'exploitations agricoles ayant déclaré des ventes de moins de 10 000 $, avaient aussi les proportions les plus élevées d'exploitations agricoles vendant leurs produits directement aux consommateurs (graphique 4).

Graphique 4
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe, selon la province, 2015

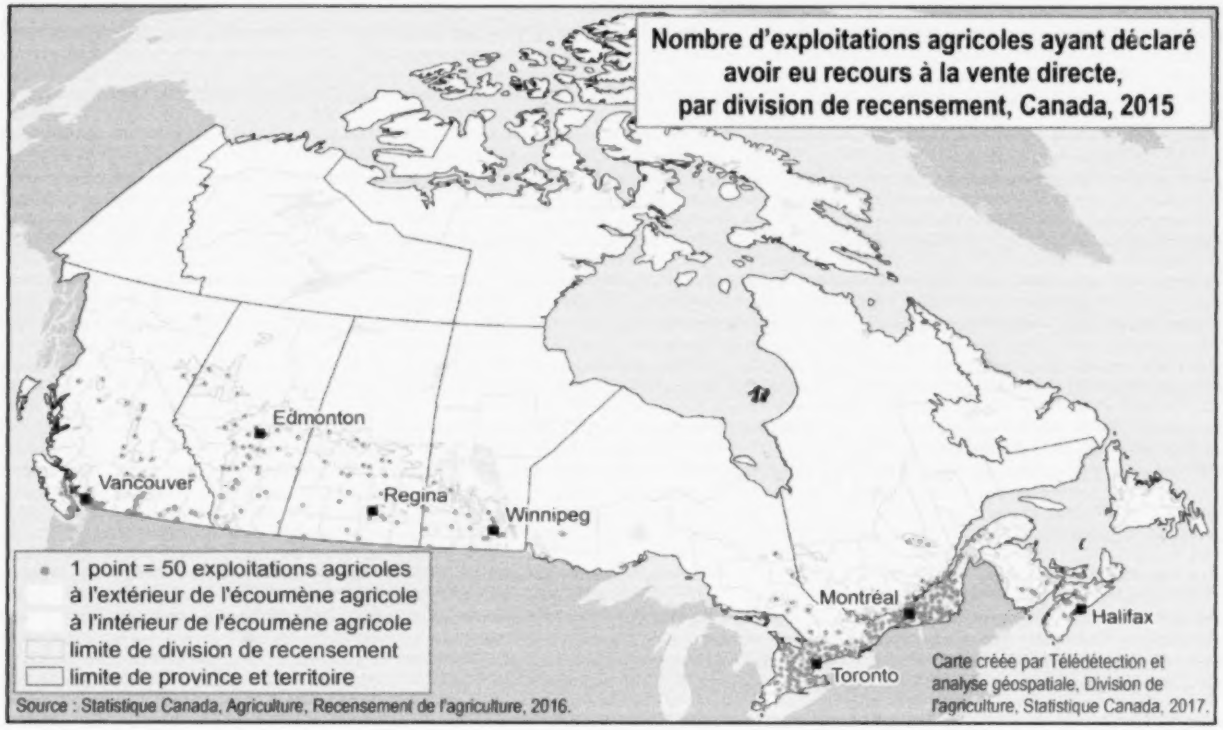


Source : Tableau CANSIM 004-0244.

Le Québec a enregistré la première proportion en importance d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe qui ont vendu leurs produits au moyen des ventes à la ferme, des kiosques (stands) ou de l'autocueillette, soit 93,1 %. Les provinces de l'Atlantique ont, quant à elles, affiché la proportion la plus élevée d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe qui ont vendu leurs produits dans des marchés publics, cette proportion étant d'un peu plus de 30 % pour chacune des quatre provinces. L'Île-du-Prince-Édouard affichait aussi la plus grande proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours à la vente directe au moyen d'initiatives d'ASC, soit 11,3 %.

Bien que le recours à la vente directe soit concentré autour des grands centres urbains, tels que Toronto, Montréal et Vancouver, les données révèlent également qu'il existe des exploitations utilisant la vente directe dans l'ensemble du pays (carte 1).

Carte 1



L'agriculture biologique, ou le retour aux sources

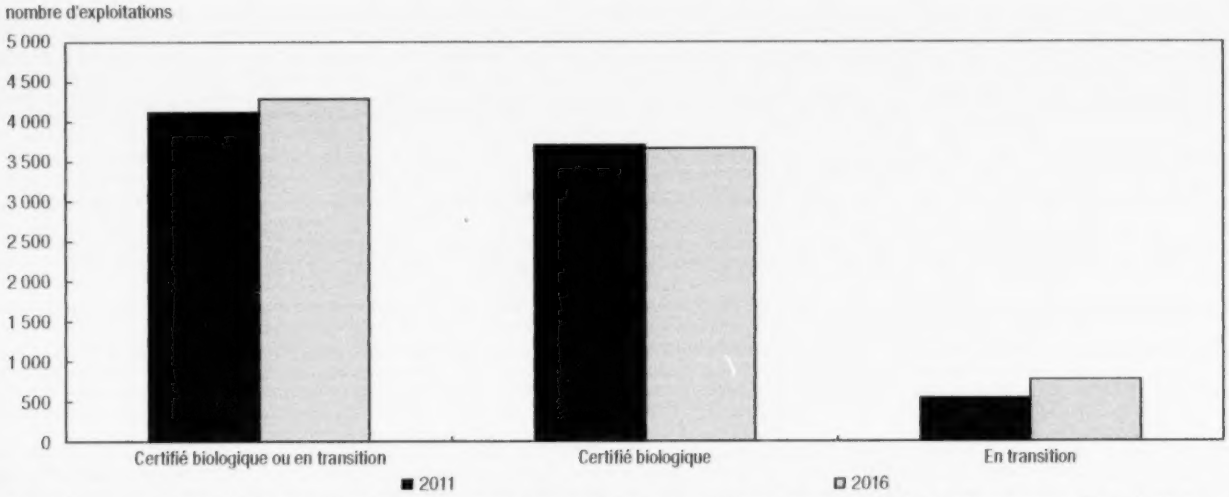
L'intérêt des consommateurs à l'égard des produits biologiques étant croissant, les exploitations agricoles canadiennes adaptent leurs méthodes de production afin de répondre à la demande du marché. Selon le *Global Health and Wellness Report* de 2015 de Nielsen, qui découle d'une enquête menée auprès de 30 000 consommateurs dans 60 pays en Asie-Pacifique, en Europe, en Amérique latine, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique du Nord, 33 % des répondants à l'échelle mondiale ont déclaré accorder beaucoup d'importance au fait qu'un produit soit biologique dans leur décision d'acheter ou non ce produit (Nielsen, 2015).

Qu'est-ce qu'une exploitation agricole biologique?

Une exploitation agricole biologique est une exploitation produisant des produits biologiques en vue de les vendre. Cela inclut les exploitations certifiées par un organisme de certification biologique et celles qui sont en voie de le devenir (en transition).

De 2011 à 2016, le nombre d'exploitations agricoles certifiées biologiques ou en transition s'est accru de 4,1 %, passant de 4 120 à 4 289. Ces exploitations agricoles représentaient 2,2 % de l'ensemble des exploitations agricoles au Canada en 2016, comparativement à 2,0 % en 2011. Alors que le nombre d'exploitations agricoles certifiées biologiques a diminué de 50 pour s'établir à 3 663 en 2016, le nombre d'exploitations agricoles en transition vers la culture biologique s'est accru de 226, atteignant 769 exploitations en 2016 (graphique 5).

Graphique 5
Nombre d'exploitations agricoles ayant déclaré une production de produits certifiés biologiques ou en transition, Canada, 2011 et 2016



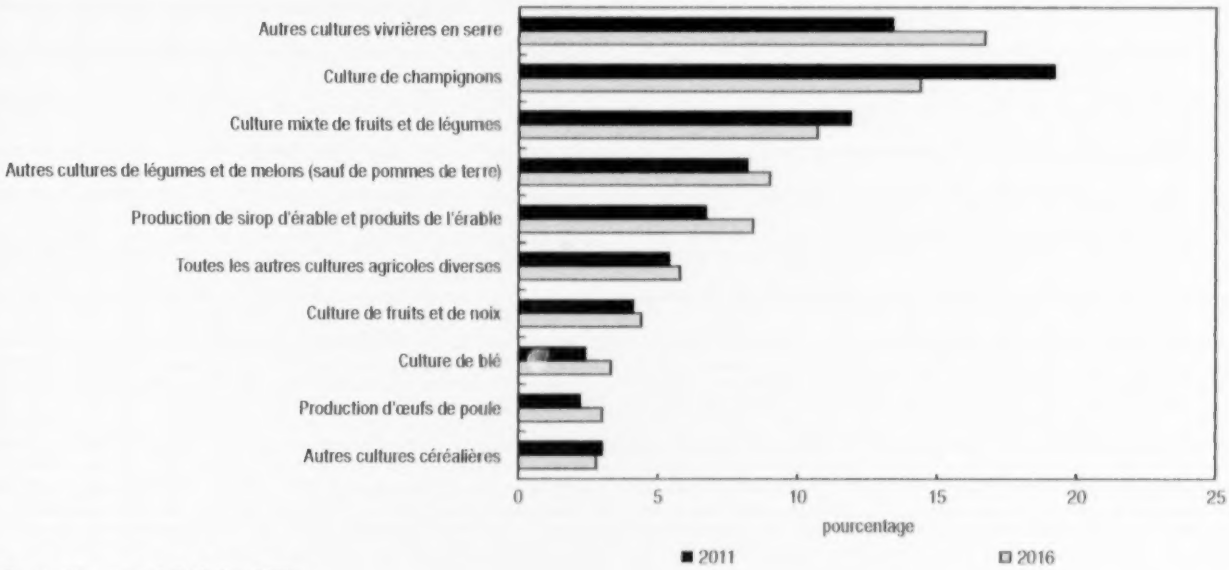
Note : Puisqu'une exploitation peut à la fois être certifiée biologique et en transition, la somme des exploitations certifiées et en transition peut être plus élevée que le nombre total d'exploitations biologiques.
Source : Tableau CANSIM 004-0211.

Les exploitations horticoles sont les plus susceptibles de détenir la certification biologique

Alors que les exploitations productrices d'oléagineux et de céréales affichaient la plus importante proportion d'exploitations agricoles biologiques au Canada, soit 29,8 %, ces 1 278 exploitations représentaient seulement 2,0 % de l'ensemble des exploitations productrices d'oléagineux et de céréales au pays. Parmi les types d'exploitations agricoles, les exploitations horticoles étaient proportionnellement les plus nombreuses à déclarer avoir une production biologique.

Au Canada, 16,7 % des exploitations agricoles spécialisées dans les autres cultures vivrières en serre (légumes de serre) produisaient des produits biologiques en vue de les vendre (138 exploitations agricoles), dépassant ainsi les champignonnières au chapitre des exploitations agricoles affichant la plus forte proportion d'exploitations biologiques en 2016. Les exploitations spécialisées dans la culture de légumes de serre ont aussi affiché la plus importante croissance de la proportion d'exploitations biologiques, celle-ci étant passée de 13,4 % des exploitations de ce type en 2011 à 16,7 % en 2016 (graphique 6).

Graphique 6
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir une production de produits biologiques, selon certains types d'exploitations agricoles, Canada, 2016



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

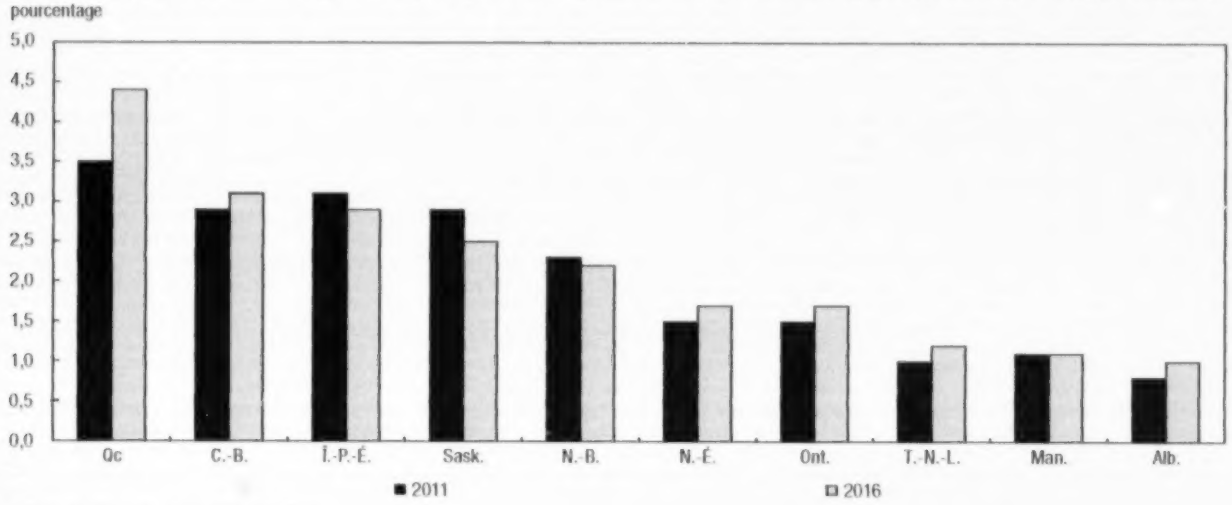
Le Québec prend les devants au chapitre de l'agriculture biologique

Le Québec comptait le nombre le plus élevé d'exploitations agricoles biologiques au Canada en 2016, dépassant la Saskatchewan, qui arrivait au premier rang à ce chapitre en 2011. Le nombre d'exploitations agricoles biologiques s'est accru de 22,3 % au Québec, passant de 1 037 à 1 268 exploitations entre 2011 et 2016. Ce sont les exploitations acéricoles qui ont affiché la croissance la plus prononcée dans la province, en hausse de 86 exploitations. Le nombre relativement faible d'obstacles à l'obtention de la certification ainsi que l'attrait croissant pour les produits biologiques de la part d'importants marchés d'exportation comme le Japon incitent vraisemblablement les producteurs de produits de l'érable de la province à obtenir la certification biologique (Starnes, 2015).

En Saskatchewan, le nombre d'exploitations agricoles biologiques a reculé de 17,4 %, passant de 1 064 en 2011 à 879 en 2016. La province a enregistré la baisse du nombre d'exploitations agricoles biologiques la plus marquée au pays, notamment dans le cas des exploitations productrices d'oléagineux et de céréales biologiques, dont le nombre a diminué de 79 depuis 2011. Ce recul est attribuable à plusieurs facteurs, dont la volatilité des prix dans le marché de l'agriculture biologique, lequel a été marqué par une diminution des prix des produits biologiques en raison de la récession mondiale de 2008 à 2011. Cette diminution, combinée aux obstacles à l'obtention de la certification, aux longues périodes de transition et à la hausse des prix des cultures issues de pratiques conventionnelles, a vraisemblablement contribué à la baisse du nombre d'opérations biologiques dans la province (Arnason, 2015).

Au chapitre de la proportion d'exploitations biologiques sur l'ensemble des exploitations agricoles, le Québec est demeuré la province affichant la proportion la plus élevée en 2016, 4,4 % des exploitations de la province ayant déclaré produire des produits biologiques en vue de les vendre, soit le double de la proportion de 2,2 % observée à l'échelle nationale (graphique 7).

Graphique 7
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré une production de produits biologiques, selon la province, 2011 et 2016



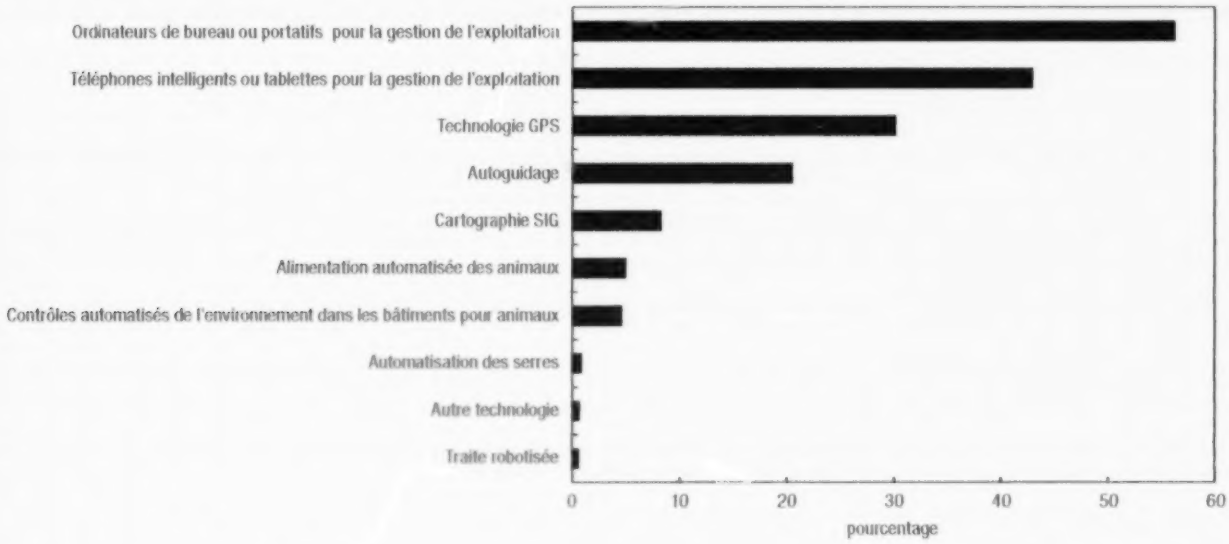
Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Cultiver l'avenir dès aujourd'hui

Les exploitants agricoles continuent d'intégrer les technologies, la mécanisation et des processus améliorés à leur exploitation. Cela permet aux exploitations agricoles d'améliorer leur efficience, de réaliser des économies d'échelle et d'optimiser leur rentabilité. Les exploitations agricoles utilisent des technologies qui reposent sur des données, telles que la technologie GPS et la cartographie des sols SIG, pour améliorer la précision et l'exactitude de l'ensemencement, de la récolte et de l'épandage d'intrants. Les technologies dans les secteurs des cultures de serre et du bétail font progresser rapidement le domaine de l'automatisation agricole.

Au Canada, 66,3 % des exploitations agricoles ont déclaré avoir recours aux technologies dans leur exploitation. En 2015, 56,2 % des exploitations agricoles utilisaient des ordinateurs de bureau ou portatifs pour gérer l'exploitation, tandis que 42,9 % se servaient de téléphones intelligents ou de tablettes pour ce faire (graphique 8).

Graphique 8
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours aux technologies selon le type, Canada, 2015

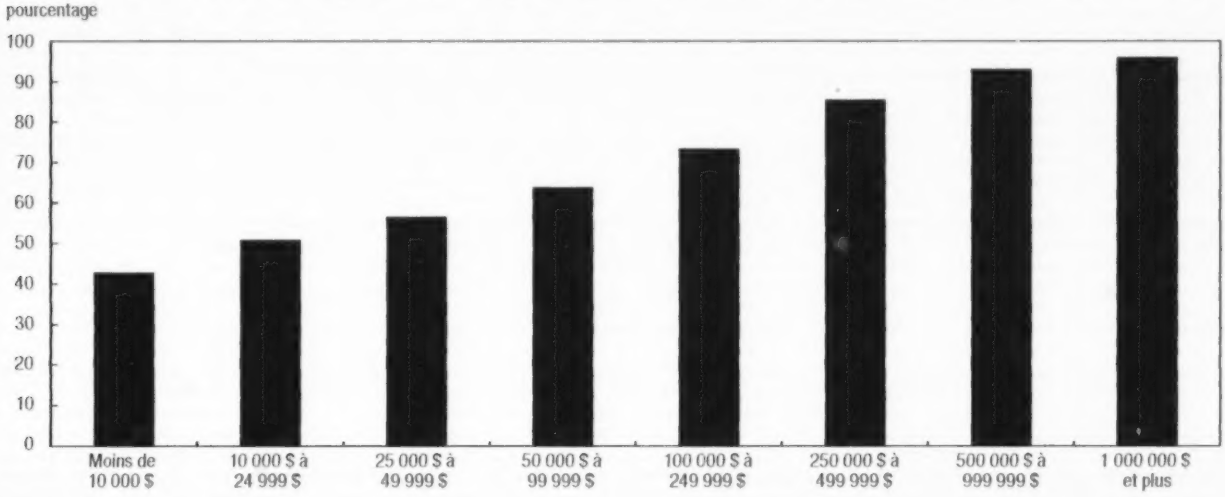


Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Les exploitations agricoles plus grandes cherchent à réaliser des profits en investissant dans les technologies

Les exploitations agricoles plus grandes misent sur leur taille pour investir dans des technologies qui leur permettront d'accroître leur efficience. La proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours aux technologies dans leur exploitation augmentait à mesure que les ventes augmentaient. En effet, 95,9 % des exploitations agricoles ayant déclaré des ventes de 1 million de dollars et plus ont indiqué qu'elles utilisaient l'une des technologies énumérées dans le questionnaire du recensement, comparativement à 42,7 % des exploitations agricoles affichant des ventes inférieures à 10 000 $ (graphique 9).

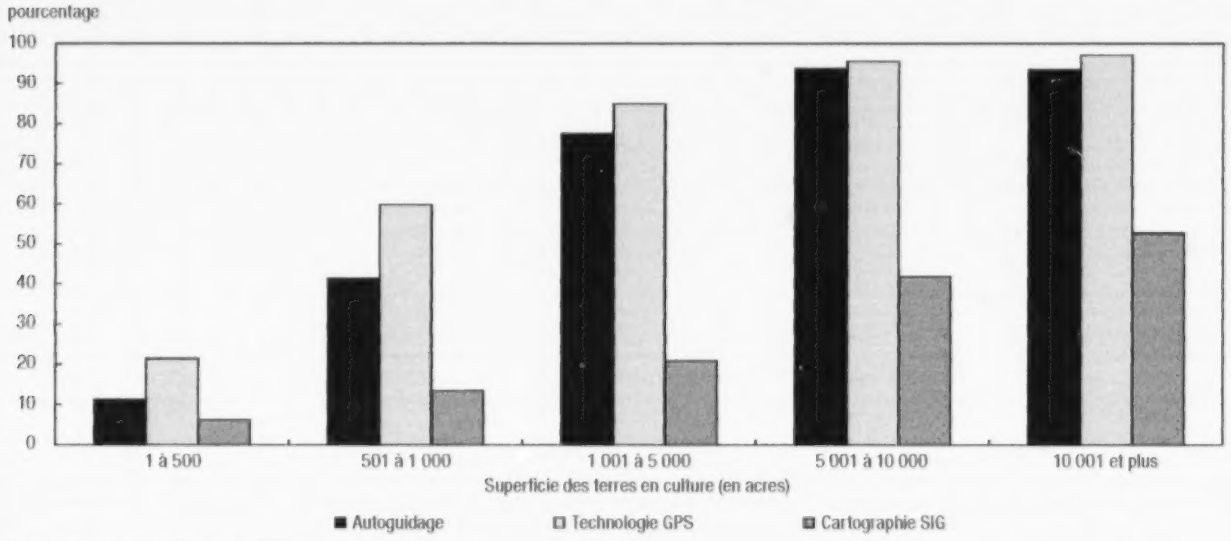
Graphique 9
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours aux technologies selon la catégorie de revenus, Canada, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Dans l'ensemble, parmi les exploitations productrices d'oléagineux et de céréales au Canada, 48,6 % employaient un système d'autoguidage, 62,5 % se servaient de la technologie GPS et 15,8 % utilisaient une technologie de cartographie SIG. Toutefois, la proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à ces technologies augmentait à mesure que la superficie des terres en cultures grandissait. Parmi les exploitations qui ont déclaré une superficie de terres en culture de 10 000 acres et plus, 93,6 % utilisaient un système d'autoguidage, 97,1 % utilisaient la technologie GPS et 52,7 % utilisaient une technologie de cartographie SIG (graphique 10).

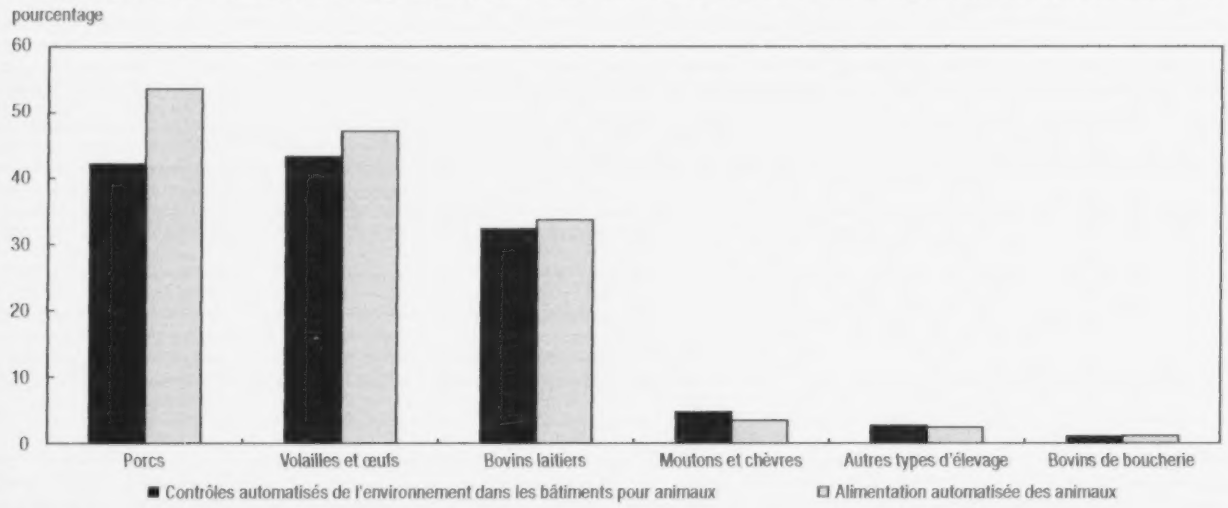
Graphique 10
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré avoir eu recours aux technologies, selon la superficie des terres en culture, Canada, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Au Canada, 10,2 % des fermes d'élevage utilisaient des contrôles automatisés de l'environnement dans les bâtiments pour animaux, et 11,1 % utilisaient une technologie d'alimentation automatisée des animaux. Les fermes porcines et celles de volailles et d'œufs affichaient la plus importante proportion d'exploitations ayant déclaré utiliser ces technologies. En 2015, 43,3 % des fermes de volailles et d'œufs utilisaient des contrôles automatisés de l'environnement dans les bâtiments pour animaux, et 53,6 % des fermes porcines utilisaient une technologie d'alimentation automatisée des animaux (graphique 11).

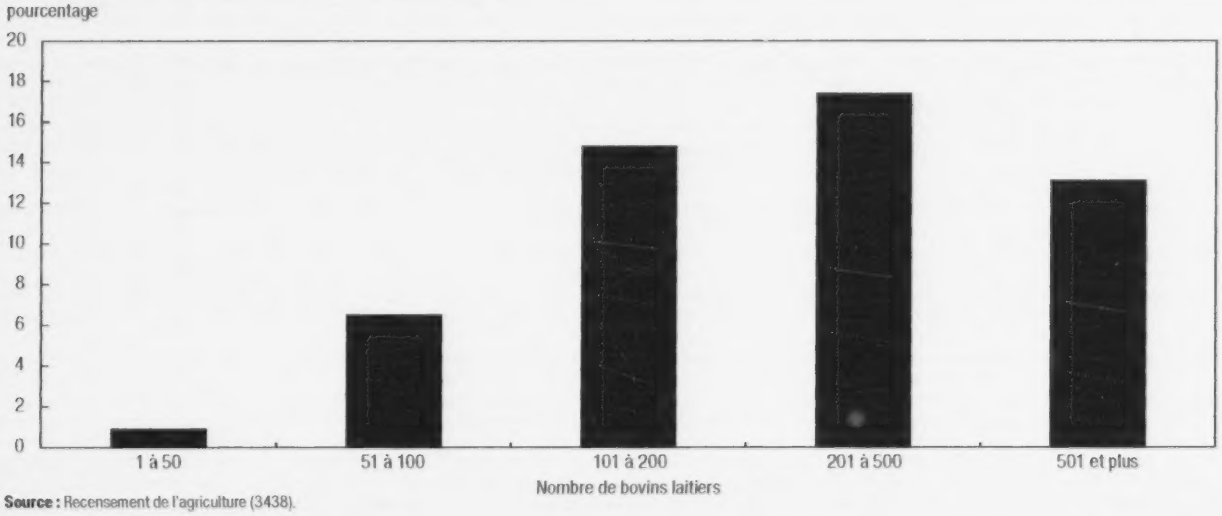
Graphique 11
Pourcentage des exploitations d'élevage ayant déclaré avoir eu recours à certaines technologies selon le type, Canada, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Parmi les exploitations productrices de lait et de produits laitiers, 8,9 % ont déclaré utiliser la traite robotisée. Toutefois, cette proportion variait selon le nombre de vaches laitières déclaré. En effet, la proportion d'exploitations ayant déclaré utiliser la traite robotisée augmentait à mesure que le nombre de vaches laitières augmentait, atteignant un sommet de 17,4 % chez les fermes laitières comptant entre 201 et 500 vaches laitières (graphique 12). Compte tenu de l'exigence moyenne d'un système de traite robotisée par groupe de 60 à 65 vaches (Haan et coll., 2012), les dépenses d'investissement initiales nécessaires à la traite d'un grand nombre de vaches, de même que le fardeau de gestion supplémentaire requis pour préserver le bon déroulement de la production, peuvent l'emporter sur les avantages associés à cette technologie pour certaines grandes exploitations.

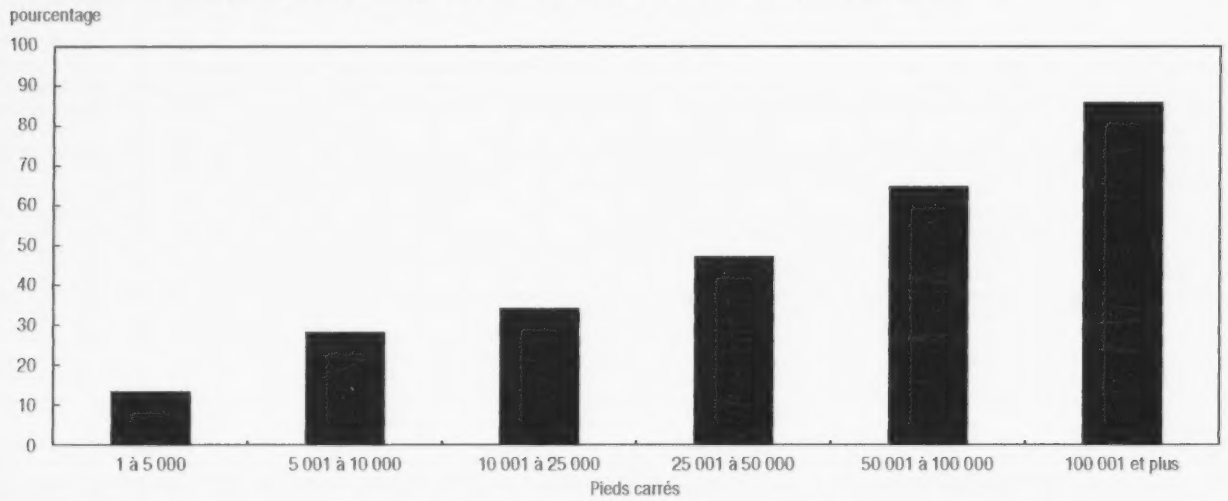
Graphique 12
Pourcentage des exploitations productrices de lait et produits laitiers ayant déclaré utiliser la traite robotisée, selon la catégorie de tailles de bovins laitiers, Canada, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Au Canada, 18,9 % des serres, des pépinières et des exploitations agricoles spécialisées dans la floriculture ont déclaré qu'elles utilisaient une technologie d'automatisation des serres. Comme c'était le cas pour d'autres types d'exploitations agricoles, l'utilisation des technologies augmentait à mesure que la taille de l'exploitation augmentait. Ainsi, parmi les serres qui ont déclaré avoir une superficie de culture sous verre de plus de 100 000 pieds carrés, 85,8 % ont indiqué utiliser une technologie d'automatisation des serres, comparativement à 13,3 % des exploitations ayant une superficie de culture sous verre de moins de 5 000 pieds carrés (graphique 13).

Graphique 13
Pourcentage des serres, des pépinières et des exploitations spécialisées dans la floriculture ayant utilisé une technologie d'automatisation des serres, selon la catégorie de tailles de superficie sous verre, Canada, 2015

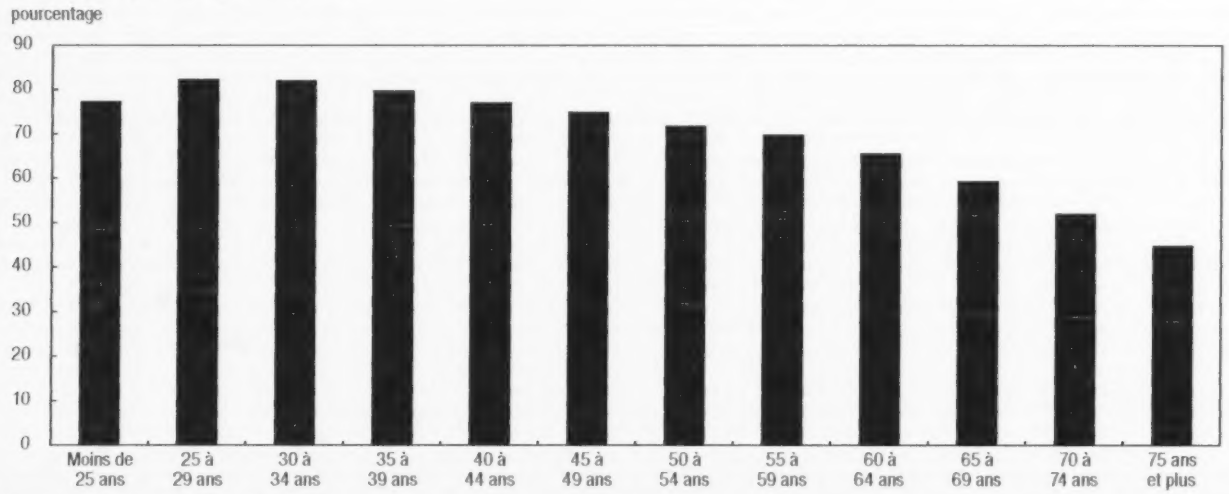


Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Les exploitants plus jeunes sont plus susceptibles de tirer profit des technologies

Les exploitants plus jeunes avaient davantage recours aux technologies que les exploitants plus âgés. La proportion d'exploitants agricoles déclarant recourir aux technologies diminuait à mesure que l'âge des exploitants augmentait. En 2015, 57,4 % des exploitants agricoles âgés de 60 ans et plus ont indiqué avoir eu recours aux technologies, comparativement à 80,7 % des exploitants âgés de moins de 40 ans (graphique 14).

Graphique 14
Pourcentage des exploitants agricoles ayant déclaré avoir eu recours aux technologies dans l'année précédant le recensement, selon le groupe d'âge, Canada, 2016



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Les exploitants utilisent des tracteurs plus puissants et de meilleures pratiques pour accroître l'efficience de leur exploitation agricole

Les exploitations agricoles utilisent de plus en plus de l'équipement plus imposant et plus perfectionné pour gérer leurs coûts et améliorer leur efficience. L'équipement plus imposant permet d'accroître la rapidité des travaux sur les terres, tandis que les progrès en matière d'équipement et de pratiques de production permettent un ensemencement et un épandage de produits plus précis. La valeur de la machinerie et de l'équipement agricoles au Canada s'est chiffrée à 53,9 milliards de dollars en 2016, ce qui représente une hausse de 15,4 % par rapport à 2011 (en dollars constants de 2016). La valeur moyenne de l'ensemble de la machinerie par exploitation agricole était de 278 405 $ en 2016, ce qui représente une hausse de 22,7 % par rapport à 2011.

La part de la valeur des tracteurs s'est accrue par rapport à la valeur totale de la machinerie, passant de 33,9 % en 2011 à 34,6 % en 2016. La proportion de tracteurs plus puissants a augmenté, le nombre de tracteurs dotés d'un moteur de plus de 149 ch/pdf s'étant accru de 9,3 % par rapport à 2011 pour se chiffrer à 58 414 en 2016. La valeur totale de ces tracteurs a augmenté de 50,0 % au cours de la même période. La valeur des tracteurs dotés d'un moteur de plus de 149 ch/pdf équivalait à 50,3 % de la valeur totale des tracteurs en 2016, ce qui représente une hausse par rapport à la proportion de 39,5 % enregistrée en 2011 (tableau 1).

Tableau 1
Valeur des tracteurs (en dollars constants de 2016), selon la catégorie et pourcentage du total, Canada, 2011 et 2016

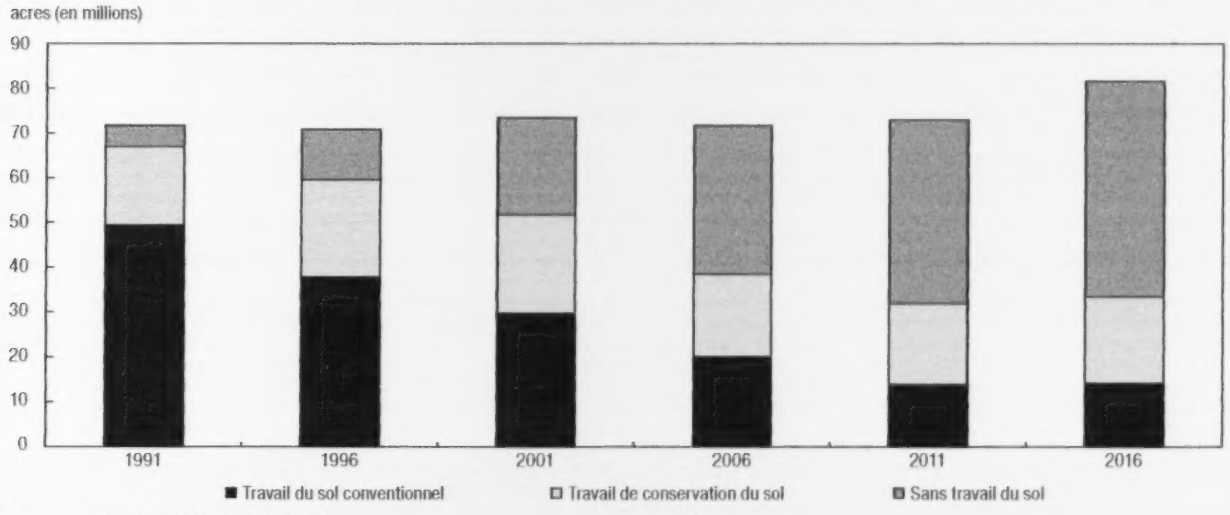
	Valeur des tracteurs				
	2011	2016	variation	2011	2016
Catégorie	dollars (en milliards)		en %	pourcentage du total[1]	
Moins de 60 ch/pdf	2,1	2,1	2,3	13,3	11,5
De 60 à 149 ch/pdf	7,5	7,1	-4,6	47,3	38,2
Plus de 149 ch/pdf	6,2	9,4	50,0	39,5	50,3
Total	**15,8**	**18,6**	**17,9**	**100,0**	**100,0**

1. En raison de l'arrondissement, la somme des pourcentages peut ne pas correspondre à 100 %.
Note : ch/pdf : chevaux-vapeur/prise de force
Source : Tableau CANSIM 004-0234.

Les exploitants agricoles font aussi preuve d'innovation en adoptant des pratiques qui leur permettent de réduire leurs coûts et d'accroître l'efficience de leur exploitation. L'une de ces pratiques est la culture sans travail du sol, qui implique l'ensemencement direct dans un sol à peine remanié. Cela permet de réduire le nombre de passages

dans le champ, les exploitants agricoles ensemençant sans avoir recours à des pratiques de travail primaire et secondaire du sol, ce qui réduit donc les coûts de carburant et de main-d'œuvre. Un autre avantage de cette pratique est l'amélioration de la structure des sols, qui favorise l'infiltration de l'eau et réduit les risques d'érosion. La culture sans travail du sol a continué de gagner en popularité en 2016, en hausse de 16,8 % dans l'ensemble du Canada par rapport à 2011, pour atteindre 48,2 millions d'acres (graphique 15). Cette pratique ne convient toutefois pas à tous les types de cultures et à toutes les conditions de champs.

Graphique 15
Superficie totale des terres préparées pour l'ensemencement, selon les pratiques de travail du sol, Canada, 1991 à 2016



Sources : Tableaux CANSIM 004-0010 et 004-0205.

Les exploitants agricoles ne captent pas uniquement l'énergie du soleil pour produire des cultures

Les exploitants agricoles utilisent les ressources de leur exploitation pour générer de l'énergie renouvelable de sorte à tirer parti des occasions qui s'offrent à eux. L'utilisation de systèmes de production d'énergie renouvelable peut être un moyen pour les exploitants agricoles de réduire leurs coûts ou de générer des revenus non agricoles supplémentaires.

Au Canada, 5,3 % des exploitations agricoles ont déclaré avoir un système de production d'énergie renouvelable dans leur exploitation (quel qu'en soit le propriétaire). Parmi ces exploitations, 85,0 % avaient des panneaux solaires et 15,7 % avaient des éoliennes (tableau 2).

Tableau 2
Nombre et pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré de l'énergie renouvelable, selon le type d'énergie renouvelable, Canada, 2015

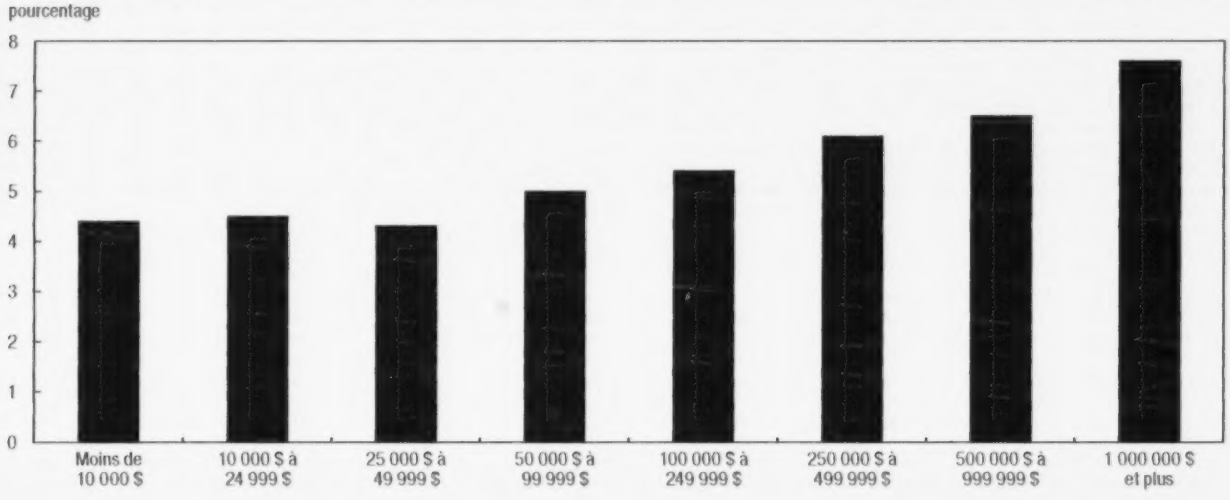
Type d'énergie renouvelable	Nombre d'exploitations agricoles[1]	Pourcentage d'exploitations agricoles ayant déclaré de l'énergie renouvelable
Panneaux solaires	8 658	85,0
Éoliennes	1 597	15,7
Biodigesteur anaérobie	63	0,6
Systèmes de production de biodiésel	16	0,2
Générateur d'hydroélectricité	60	0,6
Autre système de production d'énergie renouvelable	518	5,1

1. Puisque les exploitations agricoles peuvent avoir plus d'un système dans leur exploitation, la somme des types de systèmes déclarés peut être supérieure au total des exploitations agricoles ayant déclaré de l'énergie renouvelable.
Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Les grandes exploitations agricoles misent sur leur taille pour tirer parti de l'énergie renouvelable

La proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir un système de production d'énergie renouvelable dans leur exploitation augmentait à mesure que les ventes augmentaient. Parmi les exploitations agricoles dont les ventes s'élevaient à 1 million de dollars et plus, 7,6 % ont déclaré avoir un système de production d'énergie renouvelable, comparativement à 4,4 % des exploitations agricoles ayant des ventes se chiffrant à moins de 10 000 $ (graphique 16).

Graphique 16
Pourcentage des exploitations agricoles ayant déclaré de l'énergie renouvelable selon la catégorie de revenus, Canada, 2015



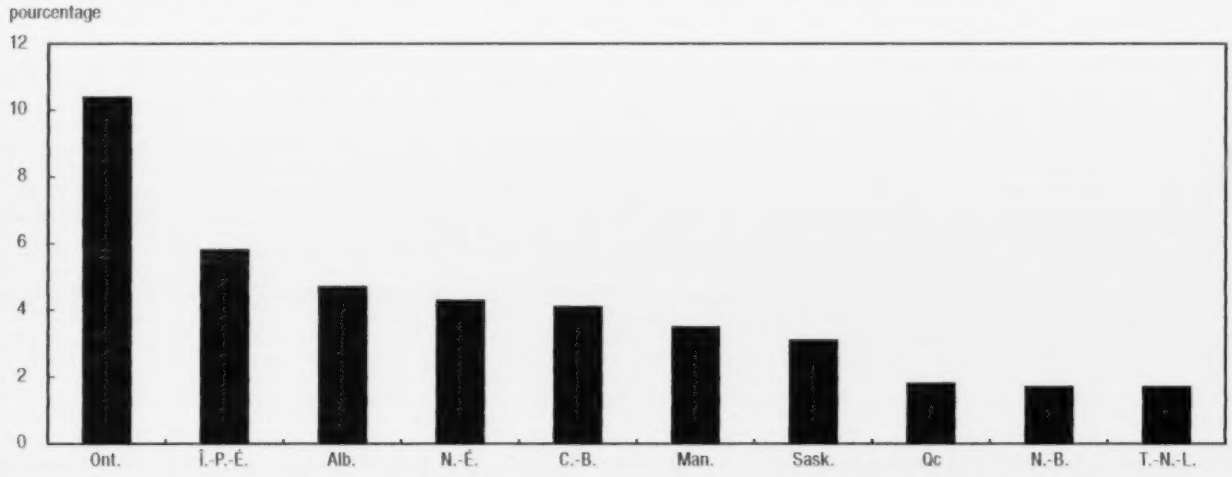
Source : Recensement de l'agriculture (3438).

L'Ontario arrive au premier rang au chapitre de l'énergie renouvelable

L'Ontario était la province qui affichait la proportion la plus élevée d'exploitations agricoles ayant au moins un système de production d'énergie renouvelable dans leur exploitation, soit 10,4 % (graphique 17). Parmi les 5 180 exploitations agricoles dotées d'au moins un système de production d'énergie renouvelable en Ontario, 85,5 % avaient des panneaux solaires et 17,5 % avaient des éoliennes. L'Île-du-Prince-Édouard affichait la deuxième proportion en importance d'exploitations agricoles ayant au moins un système de production d'énergie renouvelable (5,8 %), ainsi que la proportion la plus élevée d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir des éoliennes (42,3 %).

Au chapitre des exploitations agricoles qui ont déclaré avoir au moins un système de production d'énergie renouvelable, les provinces des Prairies affichaient la proportion la plus élevée d'exploitations agricoles dotées de panneaux solaires. Plus précisément, la proportion d'exploitations agricoles dotées d'un ou de plusieurs systèmes de production d'énergie renouvelable qui avaient des panneaux solaires était de 91,3 % en Alberta, de 89,0 % en Saskatchewan et de 86,1 % au Manitoba.

Graphique 17
Pourcentage d'exploitations agricoles ayant déclaré de l'énergie renouvelable, selon la province, 2015



Source : Recensement de l'agriculture (3438).

Références externes

Nielsen. Janvier 2015. *Global Health and Wellness Report*, www.nielsen.com (site consulté le 9 mars 2017).

Starnes, Richard. Septembre 2015. « La sève coule à flots pour la Canadian Organic Maple Company », *Exportateurs avertis*, http://exportateursavertis.ca/seve-coule-flots-canadian-organic-maple-company/ (site consulté le 14 mars 2017).

Arnason, Robert. Janvier 2015. « Consumers want organic, so why are farmers wary? », *The Western Producer*, http://www.producer.com/2015/01/consumers-want-organic-so-why-are-farmers-wary/ (site consulté le 14 mars 2017).

Haan, Matthew, Diana Stuart et Becky Schewe. 2012. « Challenges and benefits of adopting robotic milking on Michigan dairy farms », *Michigan Dairy Review*, https://msu.edu/~mdr/vol17no3/challenges.html (site consulté le 29 mars 2017).